

Die Botschaft

Die Botschaft
5312 Döttingen
056/ 269 25 25
<https://www.buerliag.ch/index.php/akt...>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 7'550
Erscheinungsweise: 3x wöchentlich



Seite: 1008
Fläche: 76'475 mm²

BRUGG
Group

Auftrag: 622003 Referenz: 83969288
Themen-Nr.: 622.003 Ausschnitt Seite: 1/3

Erfolgreich unterwegs – auf bewährten und neuen Pfaden



Können sehr zufrieden sein mit dem Geschäftsjahr 2021: Jürg Suhner (Verwaltungsratspräsident der Brugg Group), Andrea Roth (Divisionsleiter Brugg Ropes), Stephan Wartmann (CEO der Brugg Group) und Patrick Kern (Divisionsleiter Brugg eConnect).

Die unter dem Dach der «Brugg Group» zusammengefassten Divisionen können auf ein sehr erfolgreiches 2021 zurückblicken. Der Umsatz der Gesamtgruppe ist um 17 Prozent auf 579 Millionen Franken gewachsen, der Gewinn lag bei knapp 33 Millionen Franken.

BRUGG (tf) – Die Präsentation von Jahreszahlen kann angenehmer oder we-

niger angenehm sein. Für Jürg Suhner wars am Donnerstagvormittag sehr angenehm. Der Verwaltungsratspräsident der Brugg Group kann auf ein äusserst erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 zurückblicken. «Wir haben Freude, ziemlich sogar – und wir wollen das gute Ergebnis vom letzten Jahr im laufenden 2022 natürlich wiederholen. Gleichzeitig haben wir aber auch Respekt vor künftigen Herausforderungen.» Suhner erklärte, dass man sich im Oktober 2019 – konfrontiert mit drei weniger erfolgreichen Geschäftsjahren 2016, 2017 und 2018 – davon verabschiedet habe, weiterhin hauptsächlich auf Volumen-

maximierung und Preisoptimierung bei Kabeln, Seilen und Rohren zu setzen. Immer noch mehr und noch mehr Kilometer, so ein Fazit, konnte nicht das Ziel sein. Stattdessen entschied man, sich neu auszurichten, vermehrt die bereits «gebaute Welt» in den Blick zu nehmen und für diese bessere und schlaudere Produkte zu liefern.

Mit dem Programm «Brugg 2025» rückten die Megatrends Energiewende, Nachhaltigkeit und Sicherheit stärker in den Fokus. Auf diese Trends wolle man, so Suhner, künftig nicht mehr nur reagieren, sondern mit Lösungen bereitstehen, bevor der Trend zum Trend wird. Eine Folge

Die Botschaft

Die Botschaft
5312 Döttingen
056/ 269 25 25
<https://www.buerliag.ch/index.php/akt...>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 7'550
Erscheinungsweise: 3x wöchentlich



Seite: 1008
Fläche: 76'475 mm²

BRUGG
Group

Auftrag: 622003 Referenz: 83969288
Themen-Nr.: 622.003 Ausschnitt Seite: 2/3

des Umbaus war, dass man sich – eben im genannten Oktober 2019 – von der Kabelfertigung löste und «Brugg Cables» an die Terna Group verkaufte. Den Teil e-Mobilität aber hat man behalten und ihn in den letzten zwei Jahren unter dem neuen Namen «Brugg eConnect» konsequent neu auf- und ausgebaut.

Heute steht genau diese Division sinnbildlich für die Entwicklung der gesamten Brugg Group, daher war es vermutlich auch kein Zufall, dass die diesjährige Bilanzmedienkonferenz in den Hallen von Brugg eConnect in Windisch über die Bühne ging.

Kein einfaches Marktumfeld

Stephan Wartmann, CEO der Brugg Group, präsentierte dort die beeindruckenden Zahlen des Geschäftsjahrs 2021 und zeigte sich zugleich zuversichtlich, dass die mit dem Programm «Brugg 2025» angestrebten Ziele – 40 Prozent Umsatzwachstum und markante Erhöhung des EBIT – erreicht werden können. Man sei diesbezüglich auf sehr gutem Weg. Zum Geschäftsjahr 2021 erklärte Wartmann, dass sich der eingeschlagene Weg und die neugelebte Firmenphilosophie sehr bewährt und die verschiedenen Divisionen sehr gut gearbeitet hätten. In den langjährigen Kerngeschäften sei man erfolgreich unterwegs, gleichzeitig habe man in den neuen Segmenten eine eigentliche Wachstumsinitiative forcieren können, insbesondere bei Brugg eConnect mit den Schnellladesystemen für Elektrofahrzeuge. Wartmann machte aber auch kein Geheimnis daraus, dass man im Jahr 2021 viel Rückenwind gehabt habe. «Es ist klar: Wer die Flügel rechtzeitig ausbreitet, profitiert mehr vom Rückenwind als andere.»

Wartmann sieht fürs laufende Jahr beträchtliche Herausforderungen. Konkret nannte er die Inflation, den starken Schweizerfranken, die weltweite Logistik und die stark steigenden Beschaffungskosten. Ein Chip der früher einen Franken gekostet habe, sei heute unter Umständen für 100 Franken auf dem Markt. Und auch die Brugg Group müsse mit Blick auf die Rohstoffe ausweichen, denn fast ein Drittel des Stahls, den die Gruppe verwendet, komme ursprünglich aus

Weissrussland, Russland und der Ukraine. Weil man gut vernetzt sei, so die Aussage an der Bilanzmedienkonferenz, könne man umstellen auf andere Partner, wenn die eine Lieferkette versiege, aber das sei selbstverständlich mit höheren Kosten verbunden. Ähnliches wie für den Stahl gelte auch für Kunststoff. «Es ist vielleicht ein Vorteil, dass wir zwar ein globaler Player, aber dennoch in einer Nische tätig sind, da trifft es uns unter Umständen nicht genau gleich stark wie die anderen Mitstreiter.»

Neue Märkte mit Chancen

Viel Grund zur Freude bietet momentan die Division «Brugg eConnect». Sie liefert unter anderem die Kabelsysteme und die Ladestecker für Schnellladestationen von Elektroautos, die von der Firma GoFast in Zusammenarbeit mit dem Schweizer Ladesystemhersteller Evttec produziert werden. Brugg eConnect hat die sicherste und schnellste Schnellladestation entscheidend mitentwickelt und war auch involviert als an der Westküste Norwegens die weltweit erste Schnellladestation für Elektroboote eröffnet wurde. Laut eConnect-Divisionsleiter Patrick Kern handelt es sich um einen Wachstumsmarkt mit unglaublich viel Potenzial. 2021 waren in der Schweiz rund 70'000 reine Elektrofahrzeuge in Betrieb, wobei allein im Jahr 2021 rund 33'000 davon neu in Verkehr gesetzt wurden (bei total 243'000 Personenwagen). Wenn auch der Gesamtanteil immer noch relativ klein ist, entspricht das im Vergleich zum Vorjahr einem Wachstum von 62 Prozent. Gemäss Patrick Kern ist noch viel Luft nach oben. Aufgrund der Annahmen, auf die die Energiestrategie der Schweiz baut, sollen im Jahr 2050 rund 3,6 Millionen Elektroautos auf Schweizer Strassen unterwegs sein.

Die Zahlen zum Geschäftsjahr 2021

Die Entwicklungen im Markt spürt Brugg eConnect sehr direkt in seinen Zahlen. Wo anfänglich 20 Kilometer Kabel bestellt wurden, wa-

ren es 2021 bereits 120 Kilometer. Für 2022 liegen die Bestellungen bei 350 Kilometer! Die Mitarbeiter wurden entsprechend aufgestockt von 85 auf 110. Insgesamt beschäftigt die Brugg Group weltweit fast 1'700 Mitarbeitende.

Gemessen am Gesamtumsatz von 579 Millionen Franken (2020 lag er noch bei 495 Millionen Franken) macht die Division Brugg eConnect mit 25,3 Millionen Franken (15,3 Millionen im Vorjahr) noch einen eher kleinen Anteil aus, der Bereich soll aber weiter stark wachsen. Die Division Brugg Ropes, die Spezialseile für die höchsten Liftanlagen der Welt, für Stadtseilbahnen in Städten wie Mexiko City oder für Stadiondächer in Leichtbauweise liefert, die aber auch Steinschlagnetze und Schutznetze an Formel 1-Strecken produziert ist nach wie vor die umsatzstärkste Division der Brugg Group. Der Umsatz lag dort bei 292,6 Millionen Franken (im Vorjahr 259,9 Millionen Franken). Auch Brugg Pipes, Anbieterin von Transportsystemen für Flüssigkeiten, Gas und Fernwärme, erhöhte ihren Umsatz von 167,5 auf 187,1 Millionen Franken. Die Division, die einen ihrer Produktionsstandorte in Kleindöttingen betreibt, profitiert von der immer grösser werdenden Nachfrage nach Rohrsystemen, über die tiefkalte, verflüssigte Gase – Stichwort LNG – transportiert werden können.

Brugg Process Control ist mit ihren Prozessleitsystemen für die Wasser-, Abwasser- und Energieversorgung ebenfalls in einem Markt tätig, der langsam, aber stetig wächst. Der Umsatz stieg dort von 65,3 auf 67,7 Millionen Franken. Auch bei Brugg Real Estate ist der Umsatz gewachsen auf 7,7 Millionen Franken (Vorjahr 6,5 Millionen Franken). Das Stockwerkeigentum des Centurion Towers, umfassend Hotel und 32 Eigentumswohnungen, ist verkauft. Das Hotel im 2020 vollendeten Gebäu-

Die Botschaft

Die Botschaft
5312 Döttingen
056/ 269 25 25
<https://www.buerliag.ch/index.php/akt...>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 7'550
Erscheinungsweise: 3x wöchentlich



Seite: 1008
Fläche: 76'475 mm²

BRUGG
Group

Auftrag: 622003 Referenz: 83969288
Themen-Nr.: 622.003 Ausschnitt Seite: 3/3

de ist erfolgreich in Betrieb gegangen und die Erstvermietung der total 84 Wohnungen im Tower ist erfolgreich angelaufen.

Wichtigster Absatzmarkt der Brugg Group ist mit einem Umsatzanteil von knapp zwei Dritteln Europa (inklusive Schweiz), gefolgt von Asien (12 Prozent), Nord- und Südamerika sowie Ozeanien.